

Außendienst im Wandel

Vom klassischen Außendienst zum modernen Vertrieb

Neuausrichtung, Organisation, Steuerung

Veränderung in Erwartungen und Verhalten der Käufer

Vorabauswahl der Anbieter durch den Käufer findet digital statt

Effiziente und effektive Prozesse im Vertrieb

Wie Sie den neuen Außendienstes optimal einbetten

Außendienst mit starker Wirkung

Der Wandel vom „einsamen Wolf“ vor Ort zum Teamplayer im Sales-Team

Die Rolle des Vertriebsleiters im Veränderungsprozess

Agile Mitarbeiterführung und wirksame Delegation

Effizienzsteigerung durch professionelles Datenmanagement

Wie digitale Systeme Arbeitsbelastung reduzieren

Erfolgsorientierte Vergütung im neuen Vertrieb

Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

IHR SEMINARLEITER



Lothar Stempfle
Vertriebsexperte

LOTHAR STEMPFLE ERHÄLT
VON TEILNEHMENDEN UNSERER
VERTRIEBSTRAININGS STETS
TOP-BEWERTUNGEN



SEMINARBESCHREIBUNG

„Gestern noch unvorstellbar, heute schon normal – das trifft speziell für die Vertriebe in nahezu allen Branchen zu ... und Die Zukunft wird nie wieder sein, was sie einmal war.“ (Daniel Burrus)

B2B-Käufer verändern ihr Beschaffungsverhalten radikal. Die Käufer treffen mittlerweile eine Vorabauswahl digital. Getrieben von diesen Veränderungen ist es ein MUSS, dass Vertriebe auf diese Herausforderungen Antworten geben, um nicht auf der Strecke zu bleiben. In erster Linie ist die Rolle des klassischen Außendienstes neu zu definieren.

Wie wird aus dem klassischen Außendienst, der sich durch Besuche vor Ort definierte, wieder die bestimmende Kraft im Vertrieb?

Dieses Seminar liefert Strategien und Lösungen, um einen über Jahrzehnte auf klassische Routinen eingeschwungenen Außendienst erfolgreich neu zu erfinden und der auf die neuen Gegebenheiten die richtigen Antworten hat.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Gundula Schwan
Gesellschafterin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719 28
gundula.schwan@management-forum.de



IHR NUTZEN

- > Stärken Sie Ihre Vertriebskraft
- > Erhöhen Sie die Präsenz bei Käufern
- > Steigern Sie Ihre Reichweite
- > Verbessern Sie Ihre Effizienz
- > Senken Sie die Kosten pro Kaufabschluss
- > Ersparen Sie Zeit für Vertriebsmitarbeiter
- > Generieren Sie mehr Umsatz/Ertrag
- > Schaffen Sie eine bessere Wahrnehmung bei Käufern und Kunden

ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an ...

- > Vertriebs- und Verkaufsleitung, die Ihren Außendienst neu ausrichten möchten
- > Außendienstleitung, die die Rolle des Außendienst neu definieren möchte
- > Geschäftsleitung, die mit einer modernen Vertriebsstruktur Ihre Vertriebskraft stärken möchte

ZEITLICHER ABLAUF

10.00 Beginn erster Tag

8.30 Beginn zweiter Tag

13.00 Gemeinsames Mittagessen

17.00 **Erster Tag:** Get-Together mit Sektempfang

16.30 **Zweiter Tag:** Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR SEMINARLEITER



Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er ist Experte in der effizienten Neuausrichtung von Vertrieben (Außendienst und Innendienst). Bevor er sich als Vertriebstrainer selbstständig machte, arbeitete er langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf. Lothar Stempfle verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Verkäuferausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.

1. SEMINARTAG

Disruptive Veränderungen

- > Verändertes Käuferverhalten und Vertriebsprozesse wieder kongruent gestalten
- > Fachkräftemangel (Verkäufer) oder doch nur Vergeudung von Ressourcen
- > Verkäufer Gen Z – und das andere Rollenverständnis
- > Die Werkzeuge des modernen Verkäufers neben Telefon: Social Media (LinkedIn), Web-Meetings, Video-Präsentation und Augmented Reality
- > Konzentration des Außendienstes auf wertschöpfende Aktivitäten

Einbetten des neuen Außendienstes in Vertriebsstruktur und Vertriebsprozess

- > Vision des neuen Vertriebs
- > Prozesse auf Effizienz und Effektivität trimmen
- > Abschneiden von zu Standards gewordener Zöpfe
- > Sales-Driven-Company als wesentlichen Erfolgsfaktor für den Vertrieb
- > Außendienst weg vom Generalisten hin zum Spezialisten (vom Einzelkämpfer zum Teamplayer)

Social Selling und digital Selling – Anforderungen an den neuen Außendienst

- > Vom Sales-Funnel zum Flywheel
- > Vertrieb goes Marketing und Marketing goes Vertrieb
- > Vom Push- zum Pull-Verkauf
- > Faktoren für den Erfolg für das Wirken auf LinkedIn für den Außendienst
- > Hybrid-Selling – Wirkungssteigerung des Außendienstes in Webmeetings

Die neuen (alten) Herausforderungen bei Besuchen vor Ort

- > Die Bedeutung des 360-Grad-Schau beim Käufer für den erfolgreichen weiteren Vertriebsprozess
- > Von Verkaufen zum Kaufen-Lassen
- > Im Zentrum: Kundenprobleme
- > Entscheidungshebel ausfindig machen
- > Außendienst als Problemlöser mit betriebswirtschaftlichem Weitblick

- > Die Jonglage der Interessen im Buying-Team
- > Erfassen der Gegebenheiten und Weitergabe an andere Stellen (z.B. Angebotserstellung und Angebotsnachverfolgung)

2. SEMINARTAG

Agile Mitarbeiterführung im Prozess des Wandels

- > Die Rolle des Vertriebsleiters im Veränderungsprozess
- > Mitarbeitende auf freiwilliger Basis für ehrgeizige Ziele begeistern
- > Mit dem Prinzip „Leadership“ zu mehr Erfolg
- > Selbstwirksamkeit erhöhen: Delegieren von Aufgaben und Übertragen von Kompetenzen als Handlungsmaxime
- > Persönliche Motive im Team erkennen und gezielt nutzen
- > (Verhaltens-) Ziele verhaltenswirksam vereinbaren

Digitale Werkzeuge für die Neuausrichtung

- > Mehr Wissen über den Kunden durch Generieren und Bündeln von Kundeninformationen
- > Datenmanagement: Erfassung vertriebsrelevanter Daten und Informationen
- > Die Aufgabe des Außen- und Innendienstes beim Ausbau von CRM-Systemen
- > Reduzieren der Arbeitsbelastung durch digitale Systeme
- > Die Erfolgsquote in jedem Prozessabschnitt „Vertrieb“ konsequent erhöhen

Erfolgsorientierte Vergütung im neuen Vertrieb – Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

- > Kompatibilität der klassischen Vergütungssysteme mit den neuen Rollen
- > Möglichkeiten der variablen Entlohnung, die den Veränderungsprozess unterstützen
- > Eifer oder Desaster? Welche Rolle spielt der Faktor „Geld“?
- > Kriterien für die passende Entlohnungsform
- > Risiken bei Nichtakzeptanz von variablen Entlohnungssystemen

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an die Vertriebs- und Verkaufsleitung, die Ihren Außendienst neu ausrichten möchten, die Außendienstleitung, die die Rolle des Außendienst neu definieren möchte, die Geschäftsleitung, die mit einer modernen Vertriebsstruktur Ihre Vertriebskraft stärken möchte.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Fax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/aussendienst > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.195,- zzgl. gesetzlicher MwSt.. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format-, Termin- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich.

TERMINE UND ORTE

Mittwoch, 9. Oktober und Donnerstag, 10. Oktober 2024 in Frankfurt/M.: Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, D-60486 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 7578-1130, E-Mail: info.fra@maritim.de, Internet: www.maritim.de/de/hotels/deutschland/hotel-frankfurt/, Zimmerpreis: € 139,-

Dienstag, 4. Februar und Mittwoch, 5. Februar 2025 in Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186-188, D-40227 Düsseldorf, Tel.: +49 211 78110, E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com, Internet: www.nh-hotels.de/hotel/nh-duesseldorf-city

ZIMMERRESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referierenden, Coaches und Trainer:innen > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 51,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Christiane Winckler, Tel: +49 8151 2719-24, christiane.winckler@management-forum.de

Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/aussendienst



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Intensivseminar

Außendienst im Wandel

9./10. Oktober 2024 in Frankfurt/M.

4./5. Februar 2025 in Düsseldorf

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

| | |
|-----------|------------------------|
| 1. Name | 2. Name |
| Vorname | Vorname |
| Position | Position |
| Abteilung | Abteilung |
| Firma | |
| Straße/PF | PLZ/ Ort |
| Telefon | Telefax* |
| E-Mail* | |
| Branche | Beschäftigtenzahl: ca. |
| Datum | Unterschrift |

X 24192 / 25134

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.